

One ScaleAQ

Månedsrapport for ScaleAQ Norge

Januar 2022

SCALE AQ



Innhold

Orientering fra CEO

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Finance

Software

HR

Moen Marin



Orientering fra CEO

2021 ble året vi løftet ScaleAQ til å bli en ledende totalleverandør og partner til oppdrettsnæringen. Vi snudde negative tall til et svært godt resultat, som gjør at vi nå kan investere i fremtiden.

Målet for 2022 er å fortsette den gode utviklingen, forsterke vår posisjon, og bygge opp nye satsingsområder.

Covid og restriksjoner tærer på oss alle, men jeg håper vi snart går lysere tider i møte.

Jeg gleder meg til å samle laget vårt igjen. Sammen skal vi bygge en enda sterkere organisasjon.



*build **trust***
*take **responsibility***
*go **beyond***



Marketing and sales

- I 2021 har vi fått et sterkt innpass i våre kjernemarked. Vi er blitt ledende innen flere av våre segment, og er nå en naturlig partner hos de fleste aktører i næringen. Dette kommer som følge av veldig hardt og godt arbeid på tvers av organisasjonen, med salgsavdelingen i spissen mot våre kunder.
- Inntektene for 2021 endte på 2,8 mrd NOK, en økning på vel 400 mill NOK fra 2020. Moen Marin økte inntektene med vel 300 mill NOK. Innenfor Sjøbasert hadde vi størst økning for kamera, flåter og flytekrager, til sammen vel 100 mill NOK. Ordreboken ved utgangen av året var på 1,3 mrd NOK.
- Ulike tiltak er iverksatt for å forsterke vår markedsandel og tilstedeværelse i Nord, hvor vi ser et stort potensiale. Først ute er en event på Salmon Center i Bodø i midten av februar, hvor vi vil samle flere kunder. Vi har nå etablert oss med eget kontor på Salmon Centeret, som gjør at vi er tett på kundene til en hver tid.
- Vi hadde et godt trykk på slutten av året med flere signeringer, typisk er januar noe lavere aktivitet, men vi har flere større pågående salgsprosesser i gang, samt fått signert en del rammeavtaler.
- Vi begynner nå å se resultatet av den brede satsningen og innsalget som ble gjort mot Skottland i 2021, nytt monteringsområde er etablert på veldig kort tid, og første leveranse av flytekrager er klare for MOWI. Vi ser også at denne lokale forsterkningen gir oss et bedre innpass hos flere kunder.
- Island fortsetter å være et sterkt marked for oss, noe bedring i aktiviteten i Chile, mens det fortsatt er lav aktivitet i Canada grunnet noe motstand mot næringen



Monteringsområde Skottland



Operations

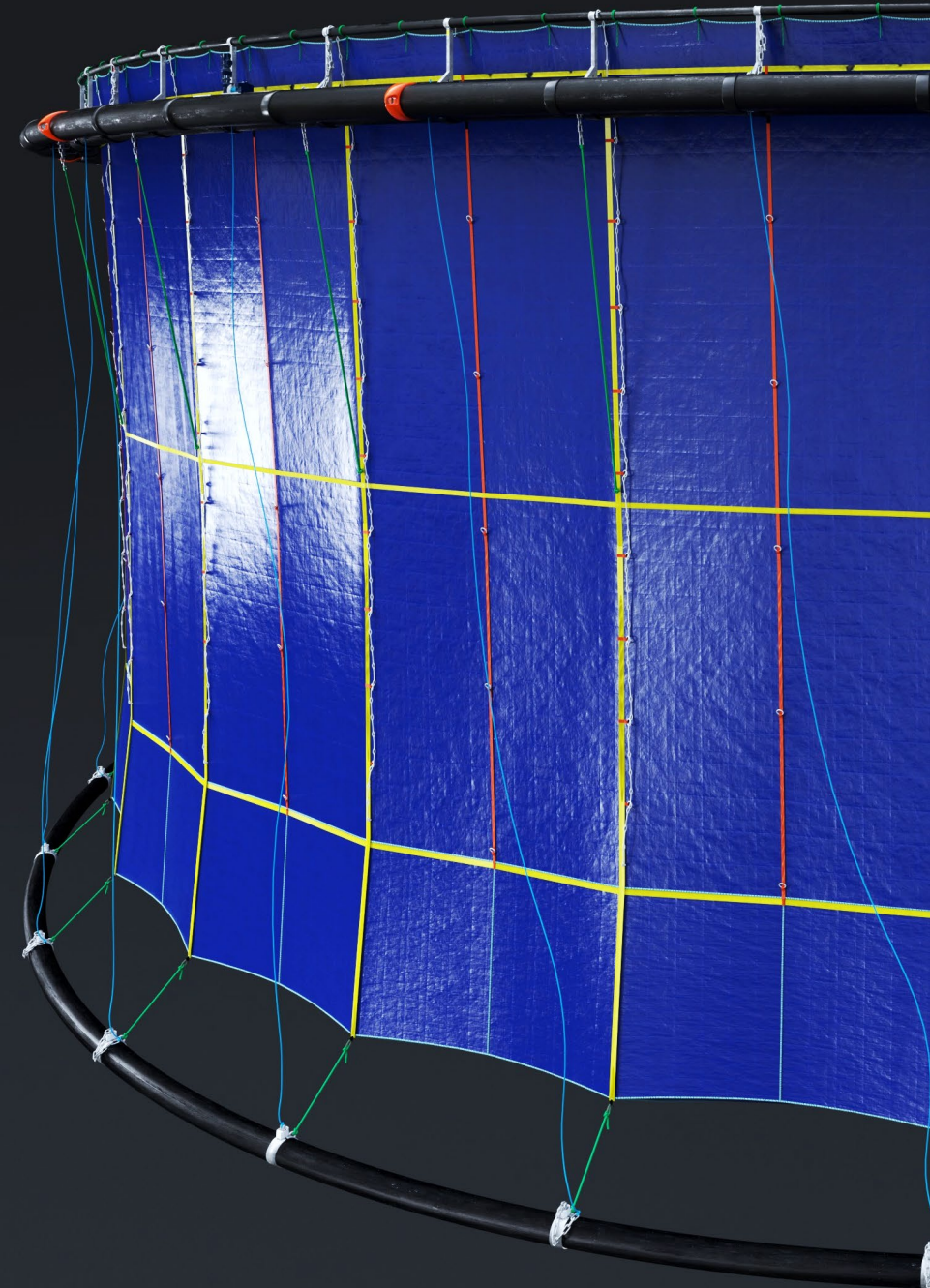
- Det er fortsatt store utfordringer i verdikjeden og leveringsevnen vår pga. Covid, men teamet står på hardt hver dag for å skape varedisponibilitet, samt å sikre leveransene til vår viktigste interessepart, kundene.
- Vi forsterker nå også vår tilstedeværelse i region Sør, utvidelsen av området på Bømlo med lager og service går som planlagt, og forventes være klart i løpet av neste par måneder. Samtidig kjører vi prosessen med å bedre vår leveringsevne på fortøyning.
- I en krevende hverdag er det viktig at HMS har høyeste prioritet.
- Vår aktivitet første halvår er høy - vi skal levere vår backlog på kortere tid enn på samme periode i fjor.
- Aktiviteten i Vietnam er god, men fortsatt er det krevende å bygge lager. Forbedringsprogrammene fortsetter.
- ERP prosjektet er og blir viktig for samkjøring av våre prosesser og med det å bygge plattformen for kontinuerlig forbedring.





Innovation and development

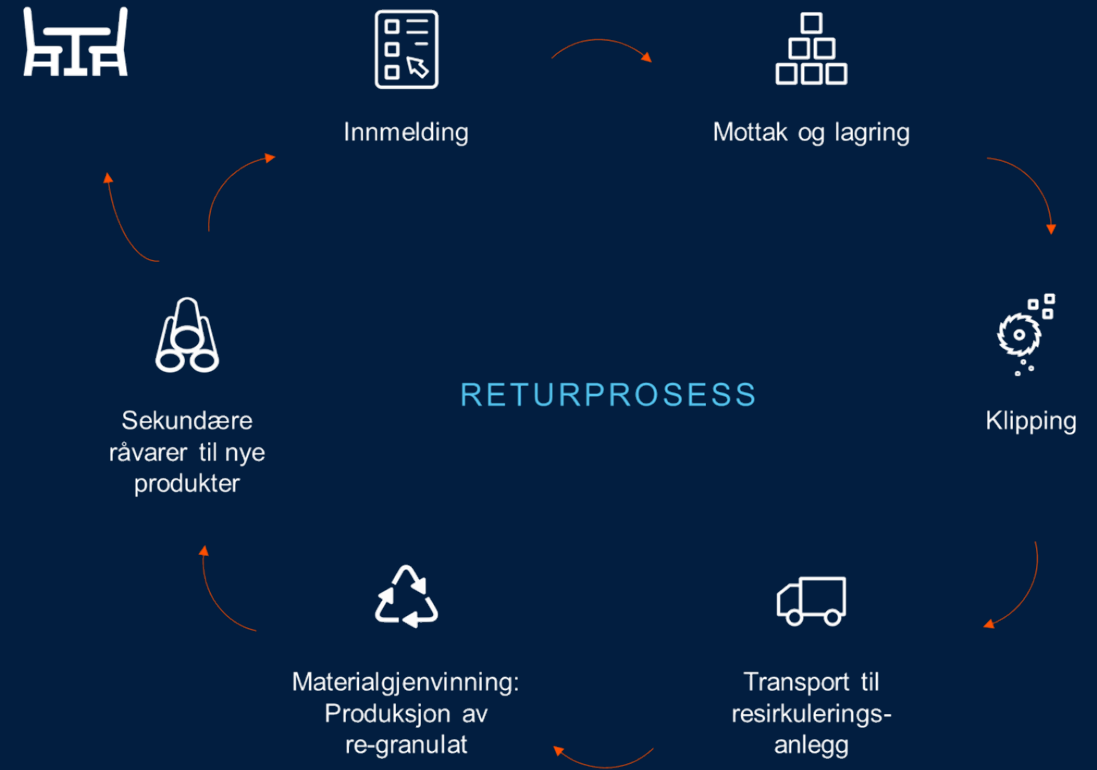
- Fullt fokus på etablering av utviklingsprosjekt for CAS Seabased
 - Dette inkluderer fullt fokus også på Vortex
 - Terje Aasland ansatt som prosjektleder
- Vannføring fortsetter for å gjøre ferdig totalproduktet
 - Interesse også på landanlegg
 - Roger Selset ansatt for oppfølging av prosjekter mot Landbased
 - Bjørn Nyheim ansatt i Mecatronic for bistand innen automasjon m.m. - hovedsaklig innen CAS
- Nye avtaler med Mekon og Seafarming Solutions under forhandling





Bærekraft

- Vi er i gang med selskapets første bærekraftsrapport, den er planlagt ferdig i mars/ april.
- Etablering av returordninger for våre plastprodukter. Samarbeid med Oceanize på Ottersøya.
- Oppstart av prosjekt SPARE «Sirkulære plastprodukter for havbruket». Hovedmålet er å øke andelen resirkulert plast i flere av ScaleAQs produkter som håndlist, låserør, flytekrage. Samarbeid med Hallingplast og Norner.
- Vi deltar i Sjømat Norge sin referansegruppe om utvidet produsentansvarsordninger for plastprodukter til havbruksnæringen. Her legges retningslinjer for materialregnskap gjennom hele livssyklusen.
- EPD/ miljødokumentasjon på produktnivå. Deltar i et prosjekt med Sjømat Norge og EPD Norge som skal lage grunnlaget for produktkategoriregler for utstyr til havbruksnæringen.
- Leverandør oppfølging mht bærekraft





HMS – vi tar ansvar

JANUAR:



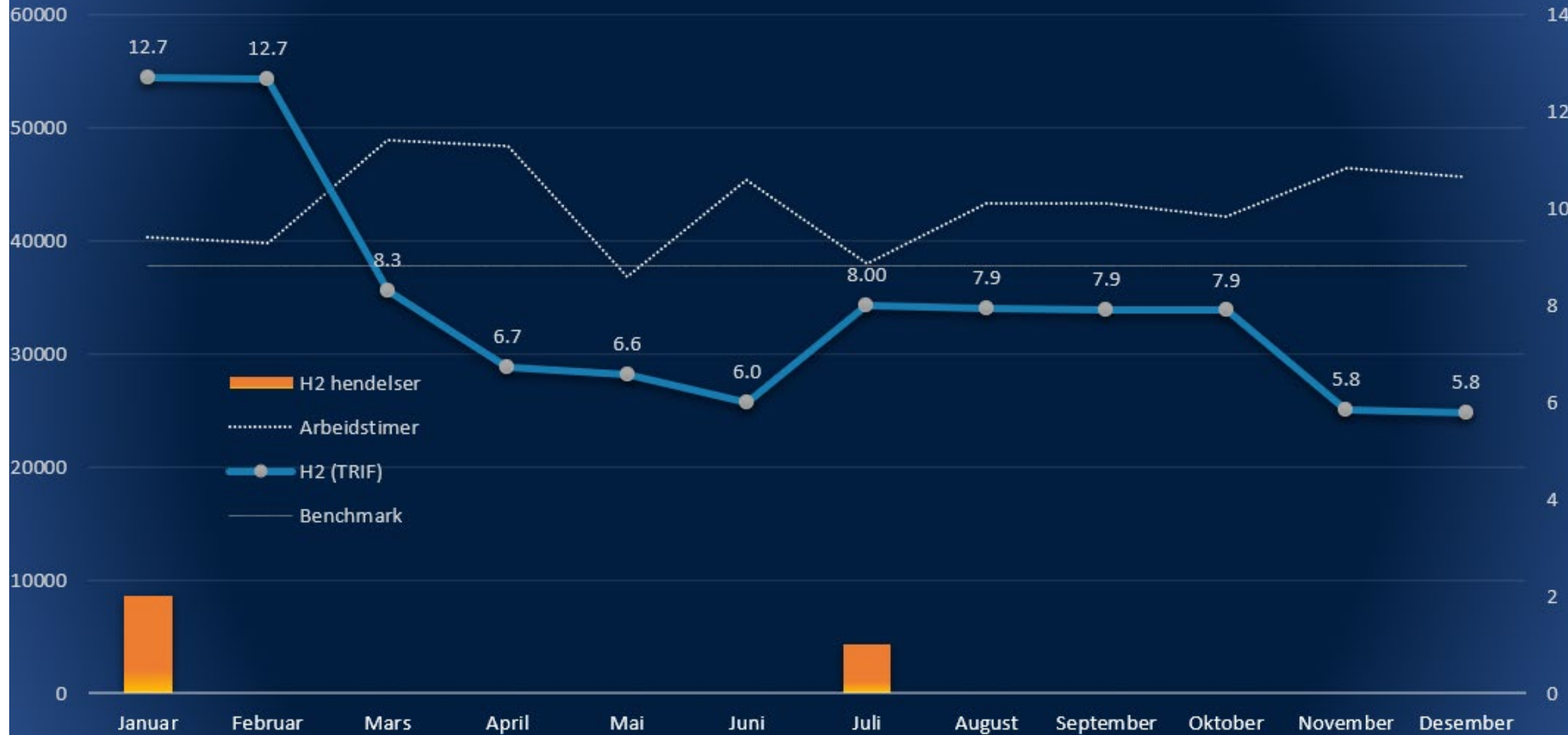
- Skadestatistikk viser en positiv utvikling og godt innenfor våre måltall.
- Økende bruk og rapportering i avviksdatabasen bidrar til at flere saker tas opp, behandles og kommer tilbake i form av bedre HMS og bedre kvalitet.
- Meldt inn flere saker til @incident mailen til både informasjon og støtte. Viktige bidrag til at hendelsene får riktig fokus og at vi som selskap får muligheten til å ta ut læring.



- Registrert hendelser med stort potensiale for personskade som involverer direkte brudd på våre retningslinjer. Gjør det kjent med krav til bruk av hjelm, bruk av truck og personell befordring.
- De avvikene som meldes inn krever de ansvarliges oppmerksomhet – som meldingsansvarlig ta en ekstra titt på dine aksjoner i EQS og svar ut.
- HMS nanokurs deltakelse for lav – kurset sendes ut på nytt til de som ikke ennå har gjennomført. Ta kurset!

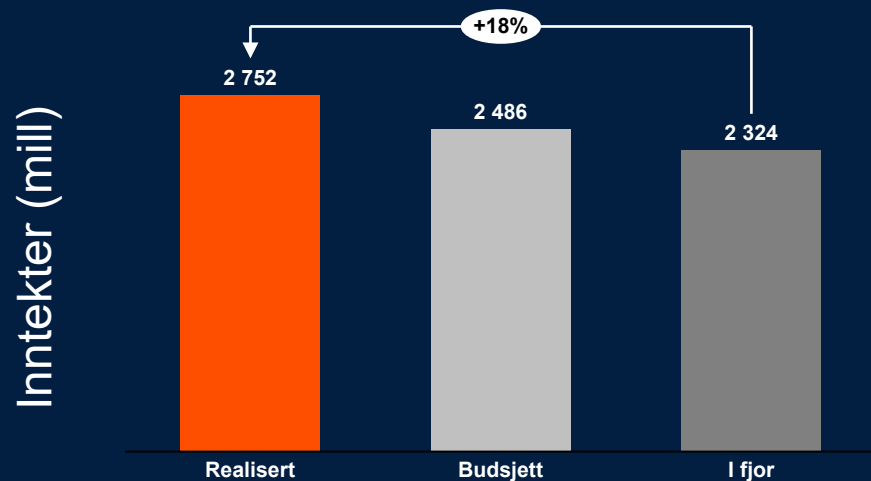


Personskader H2 i 2021

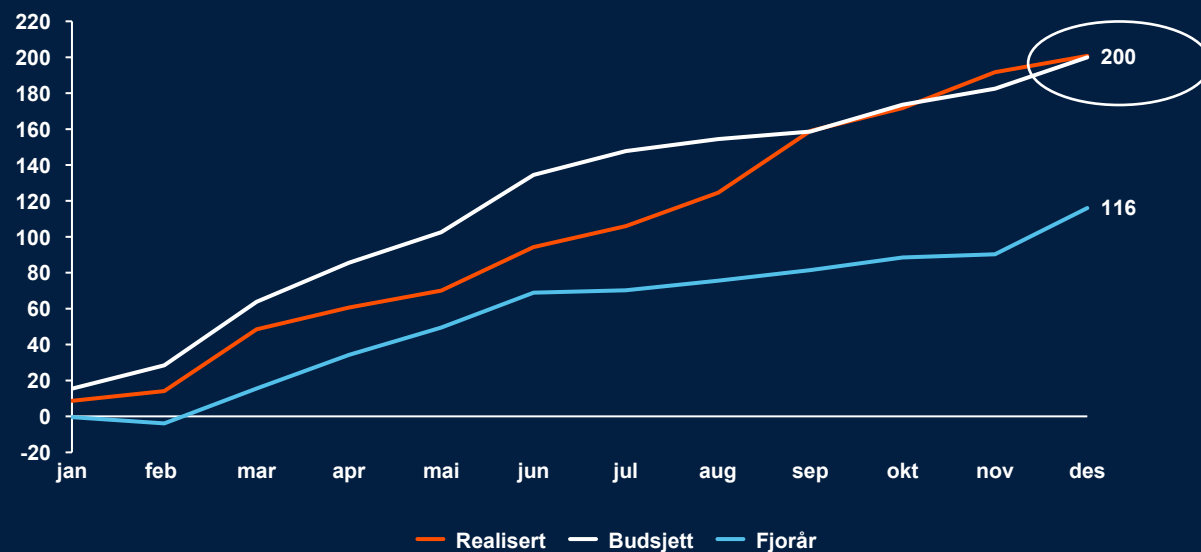
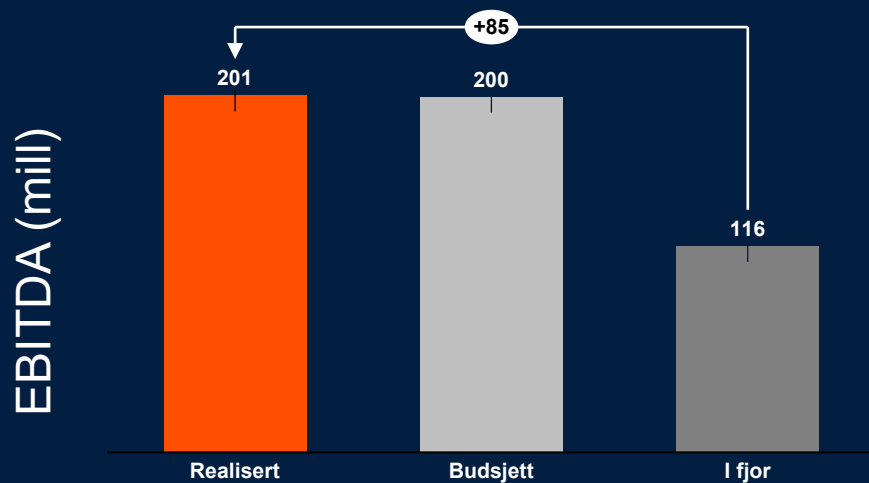




Finans – Vi klarte det – all time high resultat

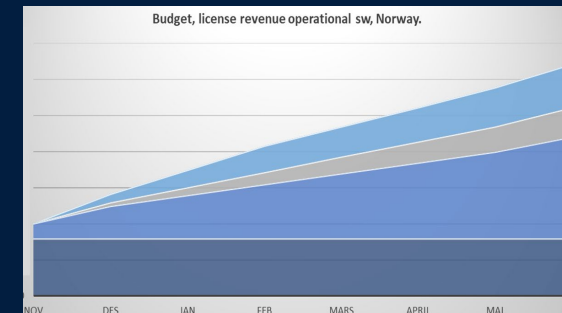
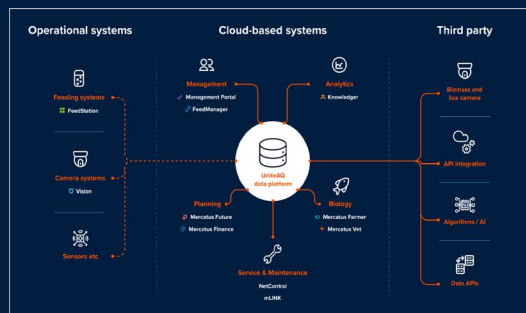


- Kraftig inntektsøkning både i Sjøbasert og Moen Marin
- Økte kostpriser og fraktkostnader har skapt utfordringer
- God effekt av ScaleUp 250 / kostnadsreduksjoner





Digital: Fokus på tre hovedområder



UTVIKLING:

Vi vidererutvikler både hvert enkelt produkt, men forbedrer også integrasjonen mellom dem. De viktigste prosjektene er:

- Fôring: Utvikling av Feedstation for vannfôring og landbasert
- Kamera: Utrulling av Vision 2.0 og forbedring av Pelletdeteksjon
- Biologi: Migrasjon av Mercatus til ren sky-løsning

REKRUTTERING:

Vi rekrutterer fortløpende; 5 nye mennesker går inn dørene i løpet av Q1.

Vi kompletterer de ulike utviklings-teamene, i tillegg til å styrke software support og den kommersielle satsningen vår på digitale produkter.

Vi er stolte over at kvinneandelen i software-avdelingen nå er oppe i 35%!

INNTEKTER:

Vi har et mål om å firedoble inntektene på operasjonell software (fôring og kamera) i perioden Q3 2021 – Q2 2022, både ved nysalg og oppsalg.

Foreløpig er vi i rute, med en dobling av inntektene siden november.



NYANSETTELSE:

Lucie K. Sunde-Eidem	HR - direktør	Trondheim
Cecilie Johannessen	Lønnsansvarlig	Trondheim
Terje Aasland	Senior Prosjektleder	Trondheim
Magnus Theodorsen	Marineingeniør	Trondheim
Roger Selset	Senior rådgiver	Trondheim
Torkil Fenstad	Purchaser	Trondheim
Bjørn Hassel Nyheim	Automation Engineer	Trondheim
Roman Glushenok	Mechanical Engineer	Haugesund
Thor Olav Jørgensen	Prosjektleder	Haugesund
Njål Tvedt	Regionsjef sør	Haugesund/Bømlo
Sarunas Ceponis	Servicemedarbeider	Frøya
Arezoo Solatian	Software Developer	Bergen
Eline Kolbjørnsen	UX designer	Bergen
Nguyen Van Linh	Software Engineer	Bergen
Le Kim Thinh	Software Developer	Bergen

SLUTTER:

Magali Rousseau	Regnskapsmedarbeider	Haugesund
Martin T. Nilsson	Controller	Trondheim

Ekstra mange med oppstart i januar som følge av satsingsområder og erstatningsstillinger.



Moen Marin: Salg og marked

- Moen Marin signerte i 2021 kontrakter på fartøy og utstyr for over 1mrd. All time high!
- Status 19.01.22 er to nye signerte kontrakter på servicefartøyer og en ny kontrakt på Mekon ringvasker
- Vi opplever markedet og etterspørselen på fartøy som veldig positiv. Vi ser spesielt en økning på fartøy fra 15m og oppover, både katamaraner og enkeltskrogsbåter
- Hybrid fremdrift dominerer etterspørselsbildet på alle typer fartøy
- SkaMik IMM produkter har høy etterspørsel, vi opplever og en økning i henvendelser fra utland
- Ny prototype av Mekon ringvasker er under testing i samarbeid med Frøy. RV-2 PE planlegges lansert i markedet Q1/Q2 2022.



SCALE **AQ**

WE **ARE** AQUACULTURE